



本社 エントランス

○本社所在地：愛知県名古屋市中区栄2

丁目1 1番30号 セントラルビル2F

○事業概要：不動産取引業、産業用太陽光発電機（中古）の売買

○常時使用する従業員：13名

（2025年10月時点）

○現在の売上高：19.6億円

（2025年3月期）

○法人番号：3180001145955

○Web：<https://startnewthings.co.jp>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
加藤 敬典

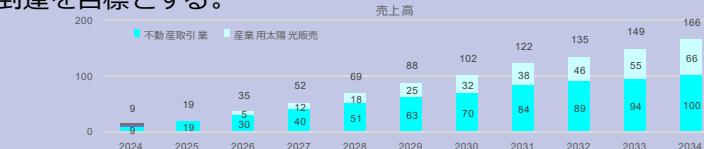
再生可能エネルギーと共に創で拓く持続可能な未来像

不動産取引および産業用太陽光発電設備の販売事業を通じて、お客様の資産形成と地域の課題解決に貢献してきました。2030年に売上高100億円を達成するという目標は、規模拡大そのものが目的ではなく、より高い価値を社会へ提供するための通過点です。お客様の大切な資産を扱う事業である以上、専門性と誠実さを備えた人材の育成が最重要であり、社員が長く働き成長できる環境づくり、待遇改善、研修制度の強化を進めてまいります。また、空き家活用や再エネ普及など地域課題の解決にも積極的に取り組み、持続可能なまちづくりに寄与する企業を目指します。金融機関との連携や販売体制の再構築、デジタル活用による業務品質向上を進め、2031年には売上高122億円の実現を見据えています。挑戦を続け、社員・お客様・地域のいずれにも価値を還元できる企業として成長を遂げてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年に売上高100億円の達成を目指し、年率130%程度の成長を目指す。また、2031年には売上高122億円および営業利益15億円の到達を目指とする。



課題

人材不足と定着率の低さにより、不動産や産業用太陽光の販売に必要な専門人材の育成・確保が追いつかず、販売戦略の実行体制が十分に機能していない点が課題である。また、高額商材を扱う事業特性上、仕入れに伴う資金負担が大きく、キャッシュフローが不安定になりやすいため、金融機関との連携を強化し、財務基盤を強固にする必要がある。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

2030年の売上高100億円達成に向け、販売力・仕入体制・組織基盤を総合的に強化する。まず、テレアポ部門を中核としたインサイドセールス体制を拡大し、見込み客創出の効率化と商談化率の向上を図る。顧客データベースの整備やスクリプト標準化により、再現性の高い営業プロセスを構築する。また、販売力強化に加え、同業他社のM&Aも積極的に検討し、販売網・仕入力・顧客基盤を一体化的に取り込むことで、成長スピードを加速させる。

さらに、デジタルツールを活用した営業管理・顧客管理の高度化、金融機関との協働による大型案件の仕入体制強化、外部パートナーとの連携拡大を進め、組織全体の生産性と競争力を高める。

実施体制

社長直下に「成長戦略推進室（仮称）」を設置し、M&A・販売戦略・人材戦略を一元管理する。営業部門では、テレアポを中心としたインサイドセールス体制を強化し、不動産・太陽光それぞれに専門チームを配置して提案品質と販売速度を高度化する。

また、金融機関連携を強化し、大型案件の仕入を円滑に進めるための審査・資金管理体制を確立する。採用・育成面では、経験者・未経験者を計画的に増員し、研修・評価制度を整備して定着率向上と専門性向上を図る。さらに、CRM・SFA等のデジタルツールを導入し、営業進捗や顧客管理を可視化、業務効率と生産性を高める。